

Kompaktkurs Mergers & Acquisitions

Machen Sie sich fit für den Kauf und Verkauf von Unternehmen

So führen Sie Ihre M&A-Transaktion zum Erfolg

- **M&A-Strategie:** Potenzielle Targets schneller identifizieren und analysieren
- **Projektplan:** Transaktionsstruktur, Deal Team und Kernprozesse definieren
- **Due Diligence:** „Deal Breaker“ frühzeitig erkennen und aufdecken
- **Compliance-Management-System:** Elemente und Wirksamkeit unter der Lupe
- **Unternehmensbewertung:** Was ist das Zielunternehmen tatsächlich wert?
- **Unternehmenskaufvertrag:** Wesentliche Inhalte kompakt aufbereitet
- **Post Merger Integration:** „Day 1“-Maßnahmenplan erstellen und Synergien realisieren

Ihr exklusives PLUS

- ✓ Drei Praxisberichte
- ✓ Vertragsmuster und Checklisten

Bitte wählen Sie Ihren Termin

16. und 17. März 2020 in Frankfurt/M.

23. und 24. April 2020 in Köln

26. und 27. Mai 2020 in München

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Ihre Experten sind u. a.



Christoph Becker
hasenkamp Holding GmbH



Marcus Jüngling
RSM GmbH



Christian Tilmann
McKesson Europe AG



Dr. Sven Tischendorf
act legal Deutschland



Dr. Marc Steffen Wrage
ehemals Telekom
Deutschland GmbH

Projektplan für eine optimale Vorbereitung und Durchführung von M&A-Transaktionen

Ihr Seminarleiter

Dr. Sven Tischendorf, MBA, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht, Steuerrecht, Handels- und Gesellschaftsrecht, Partner, oder

Dr. Matthias Müller, MBA, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, Partner, **act legal Deutschland**, Frankfurt/M.

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.15 Vorbereitung und Ablauf von M&A-Transaktionen

- Auslöser für eine Transaktion und Implikation für den Prozess
- Unterschiede bei Transaktionen mit Strategen vs. Finanzinvestoren
- Wahl der richtigen Transaktionsstruktur: Nach welchen Kriterien wird geprüft und entschieden? Welche Transaktionsstruktur ist am sinnvollsten?
- Zusammensetzung des Deal Teams: Welche internen Ressourcen müssen in welcher Phase eingebunden werden?

10.45 Kaffee- und Teepause

11.00 Due Diligence: „Deal Breaker“ frühzeitig erkennen

- Ziele und Aufgaben einer Due Diligence
- Teilgebiete: Financial, Commercial, Tax, Legal und Cultural Due Diligence
- Due Diligence-Checkliste – Inhalte, Schwerpunkte, Sonderfälle und „Deal Breaker“
- Due Diligence-Report – Aufbau und Kerninhalte
- Optimale Organisation des Prozesses auf Verkäufer- und auf Käuferseite

Transaktionsvorbereitende Dokumente professionell gestalten

- Beispiele für „harte“ und „weiche“ Vertraulichkeitsvereinbarungen
- Konzeption eines Letter of Intent (LoI)
- Exklusivitätsvereinbarungen und „Break Fee“-Regelungen



12.30 Business Lunch

Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern!

13:45 Compliance bei M&A-Transaktionen

- Von Bestechung bis Scheinselbständigkeit – Compliance-Fälle gibt es überall!
- Worauf ist bei der Compliance Due Diligence zu achten?
- Wie sollte das Compliance-Programm des Zielunternehmens aussehen?
- Maßnahmen zur Risikominimierung
- Compliance-Chancen nach der Transaktion

Dr. Thomas Altenbach, Rechtsanwalt, Partner, **act legal Deutschland**, Frankfurt/M.

14.30 Besonderheiten der Kaufvertragsgestaltung und W&I-Versicherungen (Warranty & Indemnity)



- Einfluss der Transaktionsstruktur
- Formulierung von Kaufpreisklauseln, variabler und fixer Kaufpreis, Cash Debt Free-Konzepte
- Notwendige und weniger notwendige Garantien
- Garantiever sicherungen, Vor- und Nachteile sowie Konzepte von W&I-Versicherungen
- Absicherung des Kaufpreises gegen (zwischenzeitliche) Wertverluste des Targets
- Hinweise zur Fusionskontrolle

16.00 Kaffee- und Teepause

16.15 Arbeitsrechtliche Brennpunkte bei Unternehmenstransaktionen

- Notwendigkeit und Zeitpunkt der Einbindung der Arbeitnehmervertretungen
- Folgen und Ausgestaltung von Betriebsübergängen
- Formulierung von Überleitungsvereinbarungen

Stellschrauben beim Kauf in der Krise oder aus der Insolvenz

- Vor- und Nachteile des Zeitdrucks
- Wie „ticken“ Insolvenzverwalter und beteiligte Gläubiger?
- Besonderheiten der Verhandlungsführung
- Besonderheiten der Kaufvertrags- und Preisgestaltung

Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together **ca. 18.00 Uhr**

Der M&A-Prozess aus Käufer- und Verkäufersicht direkt aus der Praxis

Ihr Seminarleiter

Christoph Becker, Leiter Unternehmensentwicklung/M&A,
hasenkamp Holding GmbH, Köln

9.00 Klärung offener Fragen vom Vortag und Überleitung zum zweiten Seminartag

9.15 **M&A-Strategie – die Grundlage einer erfolgreichen M&A-Transaktion rechtzeitig formulieren**

- Potenzielle Zielunternehmen schneller identifizieren und gezielt analysieren
- Einen Wissensvorsprung generieren und diesen im potenziellen M&A-Prozess nutzen
- Den anstehenden M&A-Prozess zielgerichtet vorbereiten
- Erfolgsfaktoren einer M&A-Strategie aus Käufer- und Verkäufersicht

Christoph Becker



Mit Strategie M&A erfolgreich meistern – die 4 Schritte zur Strategieentwicklung

- Standortbestimmung
- Festlegung des Entwicklungsziels
- Gap-Analyse: Identifikation der weiterzuentwickelnden Unternehmensbereiche
- M&A als Mittel der Unternehmensentwicklung – Lücken schließen und Synergien maximieren

Dr. Marc Steffen Wrage, ehem. Leiter Geschäftskundenstrategie, **Telekom Deutschland GmbH**, Bonn



10.00 Kaffee- und Teepause

10.30 **Der M&A-Prozess aus Käufersicht bei der McKesson Europe AG: Transaktionsphasen und ihre Besonderheiten**

- Identifikation geeigneter Targets: Analyse und Bewertung
- Realistischer Zeitplan und Zeitmanagement
- Anbahnung und Ansprache
- Besonderheiten von Auktionsverfahren
- Notwendigkeit einer Due Diligence?
- Teaser und Informationsmemoranden
- Interne Abstimmungsprozesse effizient gestalten
- Management-Präsentationen
- Exklusivität ja oder nein? „Break Fees“
- Exkurs: Besonderheiten bei Digital-Transaktionen

Thomas Dorschner, Head of M&A,
McKesson Europe AG, Stuttgart

oder

Christian Tilmann, Director M&A and Corporate Development, Director Sales and Marketing,
McKesson Europe AG, Stuttgart

12.00 Business Lunch

13.00 **Unternehmensbewertung und Grundsätze der Kaufpreisfindung: Die wichtigsten Methoden in der Praxis**



- Bewertungsverfahren in der Praxis – wann bietet sich welche Methode an?
- Bewertung digitaler Geschäftsmodelle
- Ergebnisse der Financial Due Diligence – Auswirkungen auf die Unternehmensbewertung
- Einbeziehung von Synergien und deren Grenzen
- Aspekte der Kaufpreisfindung in der Praxis – vom Unternehmenswert zum Kaufpreis
- Kaufpreisgestaltung in der Praxis
- Typische Problemfelder in der Kaufverhandlung und Möglichkeiten zur „Überbrückung“ unterschiedlicher Kaufpreisvorstellungen

Marcus Jüngling, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Geschäftsführer, **RSM GmbH**, Frankfurt/M.

14.30 **Durchgängiger Post Merger Integration-Prozess als zentraler Erfolgsfaktor von Akquisitionen**

- Was ist der „richtige“ Startzeitpunkt für die Post Merger Integration (PMI)?
- Realisierung eingeplanter Synergien sicherstellen
- Integrationsrisiken minimieren
- Kommunikation und Change Management als zentrale PMI-Aufgabenbereiche
- Aufbau eines „Day 1“-Maßnahmenplans zur Vermeidung von Ergebniseinbrüchen

Christoph Becker

15.30 Kaffee- und Teepause

16.00 **Erfolgsfaktoren für eine M&A-Transaktion aus Verkäufersicht bei der hasenkamp Holding GmbH**



- Management internationaler Verkaufsprozesse
- Strukturierung internationaler Transaktionen
- Bewertung im Rahmen von Verkaufsprozessen
- „Fallen“ in internationalen M&A-Prozessen

Christoph Becker

Zusammenfassung der Seminarergebnisse und Ende des Intensiv-Seminars **ca. 18.00 Uhr**

17.03.2020 | Frankfurt/M.
27.05.2020 | München

24.04.2020 | Köln



Dr. Thomas Altenbach

Rechtsanwalt, ist Partner von **act legal Deutschland**. Er berät zahlreiche namhafte international tätige mittelständische Unternehmensgruppen zu Compliancefragen, häufig auch im Zusammenhang mit M&A-Transaktionen. Vor seinem Eintritt bei ACT verantwortete Dr. Thomas Altenbach bei einer Großbank in Deutschland die Bereiche Rechtsstreitigkeiten, Strafverfahren gegen Vorstände bzw. die Bank sowie regulatorische Untersuchungen. Zuvor war er bei einem großen deutschen Automobilhersteller global verantwortlich für Compliance/M&A und davor war Dr. Thomas Altenbach bei einem deutschen Chemieunternehmen verantwortlich für M&A.



Christoph Becker

ist seit 2015 Leiter Unternehmensentwicklung/M&A bei der **hasenkamp Holding GmbH** in Köln. Vor seiner Zeit bei hasenkamp war er mehr als 15 Jahre für verschiedene Beratungshäuser tätig - u. a. als „M&A Practice Leader“ der IBM Deutschland. Er hat in dieser Zeit über 40 Projekte in den Themengebieten M&A, Post Merger Integration sowie Wachstum und Ertragssteigerung verantwortet und erfolgreich umgesetzt.



Thomas Dorschner

ist Head of M&A bei der **McKesson Europe AG** in Stuttgart. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Steuerung und Durchführung von nationalen und internationalen M&A-Projekten. Er verfügt über eine mehr als zehnjährige, umfangreiche Erfahrung in der Prüfung von Investitions- und Desinvestitionsmöglichkeiten, der Verhandlungsführung sowie der Entwicklung und Umsetzung von Corporate Development-Projekten. Vor seiner Tätigkeit bei McKesson Europe hat Thomas Dorschner Erfahrungen bei einer Unternehmensberatung und zwei Investmentbanken gesammelt.



Marcus Jüngling

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, ist Geschäftsführer bei der **RSM GmbH**. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Corporate Finance-Beratung sowohl auf Käufer- als auch Verkäuferseite. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Transaktionsberatung von Finanzinvestoren und strategischen Investoren sowie der Unternehmensbewertung aus gesellschaftsrechtlichen, steuerlichen und M&A-Anlässen.



Dr. Matthias Müller

MBA, Rechtsanwalt, ist Partner von **act legal Deutschland**. Er verfügt über die Zusatzqualifikation des Fachanwalts für Handels- und Gesellschaftsrecht. Er berät zahlreiche namhafte in- und ausländische Unternehmen, Investoren und Unternehmensgruppen bei M&A-Transaktionen, Joint Ventures und im Gesellschaftsrecht sowie in Sonder- und Restrukturierungssituationen. Vor seinem Eintritt bei ACT war Dr. Matthias Müller Partner einer der führenden deutschen Wirtschaftskanzleien im Bereich Gesellschaftsrecht/M&A und Restrukturierungen/Insolvenzrecht sowie zwei Jahre Chief Financial Officer und Director Legal Affairs eines internationalen Großhändlers.



Christian Tilmann

ist Director M&A and Corporate Development sowie Director Sales and Marketing und Mitglied des Leadership Teams der **McKesson Europe AG** in Stuttgart. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Strategieentwicklung sowie der Strukturierung, Führung und Umsetzung von M&A-Projekten für die gesamte Gruppe. Er verfügt über eine mehr als zehnjährige Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung von Strategien und M&A-Projekten im Gesundheitsmarkt. Vor seiner Tätigkeit bei McKesson Europe hat Christian Tilmann Erfahrungen bei einer Investmentbank und in Unternehmensberatungen gesammelt.



Dr. Sven Tischendorf

MBA, Rechtsanwalt, ist Managing Partner von **act legal Deutschland**. Er verfügt über die Zusatzqualifikationen der Fachanwälte für Arbeits- und Steuerrecht sowie für Handels- und Gesellschaftsrecht. Sein Schwerpunkt ist die Beratung von Unternehmen, Unternehmern und Finanzinvestoren in wirtschaftsrechtlichen Fragen, insbesondere im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen, Sondersituationen und Restrukturierungen. Bis Anfang 2000 war er Partner einer der führenden deutschen Wirtschaftskanzleien und dort maßgeblich für die Bereiche Corporate, M&A, Turnaround und Restrukturierungen verantwortlich.



Dr. Marc Steffen Wrage

leitete bis Ende 2019 sechs Jahre die Strategieabteilung der **Telekom Deutschland** im Geschäftskundensegment. Seine Kernthemen waren die digitale Transformation, Strategien für mehr Wachstum sowie M&A und Post Merger Integration. Vor seiner Zeit bei der Telekom arbeitete Dr. Marc Steffen Wrage seit 2001 bei Siemens in Forschung und Produktmanagement bevor er 2007 zur Strategieberatung Booz Allan Hamilton wechselte.

BEACHTEN SIE AUCH UNSERE VERANSTALTUNG

IT und Digital Due Diligence

17. und 18. Februar 2020 in München
25. und 26. März 2020 in Frankfurt/M.
28. und 29. April 2020 in Düsseldorf

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**
Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de
Web: www.managementcircle.de/02-88213

Warum dieses Seminar so wichtig für Sie ist

„Zalando zeigt Interesse am Konkurrenten ABOUT YOU.“, „Findet sich ein Käufer für Condor?“, „E.ON übernimmt Großteil von innogy.“, „KKR im Besitz von über 40% der Axel Springer-Aktien.“: Der Rubel rollt auch weiterhin im Transaktionsgeschäft.

M&A-Deals sind sehr komplexe Projekte mit hohen Anforderungen an alle Beteiligten. Damit eine M&A-Transaktion erfolgreich verläuft, ist neben einer präzisen Vorbereitung nicht nur das professionelle Handling von Zahlen, Analyseergebnissen aus Due Diligence und Unternehmensbewertung wichtig, sondern auch die Kenntnis der wesentlichen rechtlichen Rahmenbedingungen. Daher sind aktuelles und fundiertes Wissen in jeder Phase der Transaktion sowie ein gekonnter Überblick über das Gesamtprojekt unerlässlich.

Ihr Nutzen aus diesem Seminar

In diesem Seminar erhalten Sie einen **praxisorientierten Leitfaden** zu den wesentlichen Komponenten und Brennpunkten von M&A-Deals. So sind Sie im Tagesgeschäft für mögliche Fallstricke sensibilisiert und **führen Ihre M&A-Transaktion zum Erfolg!**

Was Sie in diesem Seminar lernen:

- ✓ Sie erfahren, wie Sie eine **M&A-Strategie** definieren und so potenzielle Targets schneller identifizieren und analysieren.
- ✓ Sie erhalten einen kompakten Einblick in die einzelnen **M&A-Transaktionsphasen** und ihre Besonderheiten.
- ✓ Sie informieren sich, wie Sie eine **Due Diligence** durchführen und „Deal Breaker“ frühzeitig aufdecken.
- ✓ Sie hören, wie ein **Compliance-Programm** beim Zielunternehmen aussehen muss.
- ✓ Sie lernen die wichtigsten Methoden bei der **Unternehmensbewertung** und der **Kaufpreisfindung** kennen.
- ✓ Sie gewinnen einen Einblick in die **Besonderheiten** bei der **Bewertung von digitalen Geschäftsmodellen**.
- ✓ Sie hören, wie Sie **transaktionsvorbereitende Dokumente** professionell gestalten.
- ✓ Sie lernen die **wesentlichen Inhalte eines Unternehmenskaufvertrags** kennen.
- ✓ Sie diskutieren die **arbeitsrechtlichen Brennpunkte** bei Unternehmenstransaktionen.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie für eine erfolgreiche **Integration** einen „Day 1“-Maßnahmenplan erstellen und **Synergien** realisieren.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



N. Buscher

Nadine Buscher

Projektmanagerin
Tel.: +49 6196 4722-576
nadine.buscher@managementcircle.de

Ihre Vorteile auf einen Blick

Ausgewiesene Experten

Sie werden von anerkannten und erfahrenen Referenten aus der Beratung und Unternehmenspraxis, die sich als ausgezeichnete Wissensvermittler bereits in Management Circle-Seminaren bewährt haben, trainiert und begleitet. Umfangreiches M&A-Wissen wird direkt an Sie weitergegeben.

Hohe Praxisrelevanz

Die Seminarinhalte werden durch zahlreiche Beispiele und Erfahrungsberichte aus der Praxis ergänzt. In jedem Seminar ist ausreichend Zeit für Ihre persönlichen Fragestellungen.

Intensives Networking

Nutzen Sie den branchenübergreifenden Erfahrungsaustausch mit Experten und Fachkollegen und knüpfen Sie wertvolle Kontakte! Bauen Sie so Ihr Experten-Netzwerk aus.

Umfangreiche Arbeitsunterlagen

Detaillierte Seminarunterlagen machen jedes Mitschreiben für Sie entbehrlich und werden Sie im Tagesgeschäft unterstützen.

Zahlreiche Vertragsmuster und Checklisten

Profitieren Sie von Musterklauseln für transaktionsvorbereitende Dokumente und Vertragsmustern für Unternehmenskaufverträge. Darüber hinaus erhalten Sie Checklisten.

Exklusive Praxisberichte

Erfahren Sie mehr über den M&A-Prozess – von der Identifikation geeigneter Targets über die Due Diligence bis zu internen Abstimmungsprozessen – aus Käufersicht bei der McKesson Europe AG. Informieren Sie sich über das Management internationaler Verkaufsprozesse und die Bewertung im Rahmen von Verkaufsprozessen bei der hasenkamp Holding GmbH.

Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „Gute Referenten, kompetente Antworten. Die Komplexität eines M&A-Prozesses wurde deutlich vermittelt.“
S. Jagodzinski, Odenwald Faserplattenwerk GmbH
- ✓ „Sehr hilfreich und praxisnah!“
J.Krause, TÜV SÜD Management Service GmbH
- ✓ „Hat meine Erwartungen an beiden Tagen voll erfüllt.“
W. Kranz, NürnbergMesse GmbH

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne** Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis! Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Daniela Rühl

Tel.: +49 6196 4722-615
daniela.ruehl@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse



Kompaktkurs Mergers & Acquisitions

■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte** aus den Bereichen **Mergers & Acquisitions, Unternehmensstrategie, Unternehmensplanung, Business Development Management, Geschäftsfeldentwicklung, Beteiligungen, Corporate Finance, Controlling, Recht und Steuern** sowie an **Geschäftsführer** und **Mitglieder des Vorstandes** aus Unternehmen aller Branchen. Weiterhin angesprochen sind Fach- und Führungskräfte aus **Banken, Investmentbanken, Venture Capital- und Private Equity-Unternehmen** sowie **Business Angels, Inkubatoren, Innovation Scouts, Unternehmensberater** und **Rechtsanwälte**, die im M&A-Geschäft tätig sind.

■ 3 gute Gründe, sich heute noch anzumelden

- Sie erfahren, wie Sie eine **M&A-Strategie** definieren und so potenzielle Targets schneller identifizieren und analysieren.
- Sie erhalten einen kompakten Einblick in die einzelnen **M&A-Transaktionsphasen** und ihre Besonderheiten.
- Sie informieren sich über die wichtigsten Methoden bei der **Unternehmensbewertung** und der **Kaufpreisfindung**.

■ Termine und Veranstaltungsorte

16. und 17. März 2020 in Frankfurt/M.

Fleming's Deluxe Hotel Frankfurt Main-Riverside,
Lange Straße 5-9, 60311 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 370030, Fax: +49 69 37003-333
E-Mail: frankfurt.riverside@flemings-hotels.com

03-87876

23. und 24. April 2020 in Köln

Dorint Hotel am Heumarkt Köln, Pipinstraße 1, 50667 Köln
Tel.: +49 221 80190-111, Fax: +49 221 80190-190
E-Mail: reservierung.koeln-heumarkt@dorint.com

04-87877

26. und 27. Mai 2020 in München

Sheraton München Arabellapark Hotel,
Arabellastraße 5, 81925 München
Tel.: +49 89 93001-6399, Fax: +49 89 93001-6837
E-Mail: reservierung.arabellapark@marriott.com

05-87878

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/03-87876

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.095,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn